



معامله گری با باورهای درخشان

بخش دوم

نقش باورها در رسیدن به اهداف و خواسته ها

شناخت باورهای شکل گرفته در ذهن از آنجایی اهمیت می یابند که نوع باورها تاثیر بسیار مستقیمی در دستیابی به اهداف و خواسته ها دارند. به طور مثال فرض کنید خواسته شخصی این باشد که بهترین بازیکن فوتبال جهان باشد، ولی باورهایی که در ذهن دارد این است که:

بهترین بازیکن فوتبال جهان فیزیکی دارد که من ندارم.

چون من در کشور خاصی زندگی می کنم امکان ندارد به آن جایگاه برسم.

من واقعا لیاقت بهترین بازیکن فوتبال شدن را ندارم.

و کلی باورهای محدود کننده و تضعیف کننده دیگر

این مسایل باعث می شود که این فرد با وجود تمرین و تلاش زیاد، موفق به رسیدن به خواسته خود

نمی شود .

هنر معامله گری



گاز و ترمز

در واقع در مثال بالا خواسته این فرد با باورهایش همسو و هم جهت نیست یعنی خواسته اش این است که بهترین بازیکن فوتبال دنیا شود ولی برای رسیدن به این هدف باورهایی متناسب با خواسته خود ندارد. به خاطر همین هم تمرینات و تلاش او به مانند فشار پدال گاز است که ماشین را رو به جلو حرکت دهد، در عین حال باورهایی محدود کننده ایی که دارد مانند فشار روی پدال ترمز عمل می کند و این باعث می شود که یک پای این شخص روی پدال گاز باشد و یک پای دیگر او روی پدال ترمز و عملا با این کار اتومبیل به جلو حرکت نمی کند. و پس از مدتی این شخص پس از تمرین و تلاش زیاد، انگیزه، شور و اشتیاق خود را برای ادامه مسیر و رسیدن به هدف اصلی از دست می دهد. شخص به ظاهر تمامی پارامترهای لازم را برای موفق شدن و رسیدن به خواسته خود داشته است ولی از داشتن مهمترین و موثرترین پارامتر موجود که همان وجود باورهایی همسو با خواسته خود است غافل بوده است و چه بسا با تغییر باورهایی محدود کننده خود به سوی باورهایی قدرتمند کننده که همسو با خواسته خود باشد می توانست اتومبیل را با سرعت هر چه بیشتر به جلو هدایت کند و به هدف خود برسد.

دوستان عزیز واقعا اگر ما هم به گذشته خود رجوع کنیم و خواسته ها و هدف های زمان های مختلف زندگی خود را بررسی کنیم متوجه می شویم که ما همواره وقتی خواسته و باورهایمان همسو بوده به

هنر معامله گری



آن هدف رسیده ایم و در صورتیکه این دو هم راستا نبوده با تمامی تلاش هایی که متحمل شده ایم به آن خواسته یا هدف نتوانسته ایم برسیم.

باور در معامله گری چیست؟

حال که به اهمیت باورها در رسیدن و یا نرسیدن به اهداف و خواسته ها واقف شدیم، در این قسمت تاثیر این پارامتر را در معامله گری مورد بررسی قرار می دهیم. به طور کلی باورها به دو صورت کلی در ذهن ما ایجاد می شوند:

باورهای قدرتمند کننده

باورهای محدود کننده

به کار بردن اصطلاح باورهای صحیح و باورهای غلط اشتباه است چون در این جا ما درست یا غلط نداریم و بلکه صرفا بحث خواسته و ناخواسته است یعنی باورهایی که همسو با خواسته های ما است در دسته باورهای قدرتمند کننده و باورهایی که هم راستا با خواسته های ما نیستند در گروه باورهای محدود کننده تقسیم بندی می شوند.

اکثر ما این جملات را در زمینه معامله گری بارها و بارها شنیده ایم که:

معامله گری پر درآمد ترین شغل دنیا است.

هنر معامله گری



معامله کردن من را بسیار شاد و سرشار از انرژی می کند.

معامله گری به من آزادی زمانی و مکانی می دهد.

معامله گری برای من استقلال مالی ایجاد می کند.

در معامله گری ۹۵ درصد بازنده و صرفاً ۵ درصد برنده هستند.

معامله گری پر استرس ترین شغل دنیاست.

معامله گری بسیار پر ریسک و پر خطر است.

در معامله گری تولیدی وجود ندارد و صرفاً این شغل یک واسطه گری است.

در مارکت پولی تولید نمی شود بلکه پول از جیبی به جیب دیگر می رود (یعنی سود یک معامله گر برابر است با ضرر یک یا چندین معامله گر دیگر)

و کلی جملات دیگر که چون بسیار تکرار شده اند در بعضی از معامله گران به صورت باور درآمده اند.

حال فرض کنید خواسته و هدف شخصی این باشد که معامله گر موفق با درآمد بالایی شود، می توان

جملات مذکور را در قالب باورهای قدرتمند کننده و محدود کننده مورد بررسی قرار دهیم:

هنر معامله گری



باورهای قدرتمند کننده:

معامله گری پر درآمد ترین شغل دنیا است.

معامله کردن من را بسیار شاد و سرشار از انرژی می کند.

معامله گری به من آزادی زمانی و مکانی می دهد.

معامله گری برای من استقلال مالی ایجاد می کند.

به نظر شما داشتن چنین باوری چه تاثیری می تواند بر روی انگیزه، شور و اشتیاق این شخص برای

رسیدن به خواسته اش ایجاد کند؟

قطعاً داشتن چنین باوری که همسو با خواسته است بسیار قدرتمند کننده است و شخص را با انگیزه

فراوان به جلو پیش خواهد برد.

باورهای محدود کننده:

در معامله گری ۹۵ درصد بازنده و صرفاً ۵ درصد برنده هستند.

معامله گری پر استرس ترین شغل دنیا است.

معامله گری بسیار پر ریسک و پر خطر است.

در معامله گری تولیدی وجود ندارد و صرفاً این شغل یک واسطه گری است.

هنر معامله گری



در مارکت پولی تولید نمی شود بلکه پول از جیبی به جیب دیگر می رود (یعنی سود یک معامله گر برابر است با ضرر یک یا چندین معامله گر)

به نظر شما داشتن چنین باورهایی چه تاثیری می تواند بر روی انگیزه، شور و اشتیاق این شخص برای رسیدن به خواسته اش ایجاد کند؟

قطعا داشتن چنین باورهایی که هم راستا با خواسته نیست بسیار محدود کننده خواهد بود و شخص را بسیار بی انگیزه و مایوس از ادامه مسیر خواهد نمود.

پایان بخش دوم

نویسنده: داوود قربانی

آدرس وب سایت:

www.smarttradingart.com

آدرس ایمیل:

info@smarttradingart.com